CONSULENTI & RETI

Trump non toglie il sonno

a cura di Alessandro Secciani

Indubbiamente, ai consulenti finanziari le mattane di Trump non hanno migliorato la vita. I telefoni con le chiamate dei clienti hanno squillato molto, soprattutto nei giorni in cui si parlava di dazi stratosferici a tutto il mondo, che poi venivano subito ritirati, per poi tornare ancora in alcuni casi. Anche le tensioni tra Trump e Musk non hanno giovato a tranquillizzare gli investitori, soprattutto per il fatto che i mercati azionari, e soprattutto quelli obbligazionari, reagivano velocemente a ogni presa di posizione del governo Usa e mettevano spesso in discussione molte sicurezze. In concreto, per molti advisor è stato necessario un superlavoro per tranquillizzare i risparmiatori e, soprattutto, per spiegare che in una logica di lungo periodo non sono certo i terremoti temporanei che possono rimettere in discussione le strategie.

Fondi/Sicav ha chiesto ad alcuni manager delle principali reti come sono andati i giorni più difficili per i mercati e se è stato necessario fare fronte a un vero e proprio panico. Nella realtà, la maggior parte dei clienti ha mantenuto i nervi molto saldi e alcuni hanno ritenuto che la volatilità fosse addirittura un'occasione di entrata. A parlare di questa fase difficile, ma anche stimolante, sono **Giuseppe Baudo**, capo area Sicilia di **Banca Patrimoni Sella & C, Andrea Ghidoni,** responsabile rete e coordinamento commerciale di **Fideuram Ispb, Giuseppe Paleari**, direzione wealth management - responsabile Milano e provincia di **Finint Private Bank**, **Giuseppe Rubolino**, nuovo consigliere delegato di **Copernico Sim** e **Stefano Volpato**, direttore commerciale di **Banca Mediolanum**.

Per la prima volta sui mercati si è creata una grande volatilità dovuta non a problemi esogeni, come crisi economiche o pandemia o altro, ma alla totale imprevedibilità dell'amministrazione Usa. Di conseguenza, un fenomeno molto difficile da monitorare. Questo fatto ha provocato sconcerto tra i clienti? Come hanno reagito? È stato necessario da parte dei consulenti un superlavoro per tranquillizzare o eventualmente per fare qualche correzione nei portafogli?

Giuseppe Baudo (Banca Patrimoni Sella & C.): «Abbiamo vissuto un'esperienza nuova. Ormai le novità cui dobbiamo abituarci sono repentine, endogene e imprevedibili. L'atteggiamento assolutamente incoerente e spiazzante dell'amministrazione Usa ha generato sconcerto anche tra gli addetti ai lavori, più di eventi noti come crisi, guerre o pande-

GIUSEPPE PALEARI
direzione wealth management - responsabile Milano e provincia Finint Private Bank

«La reazione è stata più matura del previsto. Negli ultimi anni abbiamo lavorato molto sulla costruzione di una cultura finanziaria basata su obiettivi, orizzonti temporali e reale diversificazione. E questo impegno ha pagato. La maggior parte dei clienti ha riconosciuto che la volatilità non rappresenta necessariamente un errore di portafoglio, ma una caratteristica dei mercati da governare con lucidità»
GIUSEPPE PALEARI

mie. Quella che può sembrare l'assenza di una strategia razionale e logica diventa difficile da spiegare ai clienti e certamente impossibile da prevedere. Si crea dunque un'incertezza diffusa, ancora di più se l'instabilità arriva dal principale motore politico-finanziario del mondo. Va da sé che tutti gli asset risultano influenzati in modo trasversale, anche quelli ritenuti più difensivi. Le reazioni possono essere ricondotte fondamentalmente a due tipologie di clientela: quella più avveduta, che tende a essere preoccupata, ma non si lascia prendere dal panico e al contempo chiede confronto e risposte tattiche; e quella più prudente, che reagisce in preda all'ansia e domanda se non sia il caso di vendere tutto e mettersi al sicuro».

Andrea Ghidoni (Fideuram Ispb): «La volatilità dei mercati finanziari è, da sempre, il risultato di una combinazione di fattori esogeni ed endogeni che interagiscono e si condizionano reciprocamente tra loro, in particolar modo in fasi, come quella che stiamo vivendo, di tensioni e incertezze di natura geopolitica. Sebbene la volatilità possa generare una comprensibile inquietudine, non sempre si traduce in risposte impulsive o azioni di portafoglio avventate. E ciò è frutto del lavoro del consulente finanziario che, grazie al rapporto di fiducia costruito negli anni con il proprio cliente, lo accompagna in tutte le scelte di allocazione patrimoniale con una pianificazione finanziaria strutturata e con obiettivi definiti, che aiutano a mantenere la focalizzazione sui target di lungo termine senza lasciarsi dominare dall'emotività o da comportamenti irrazionali. Modalità di investimento a intervalli regolari, come ad esempio il Pac, permettono di investire nel tempo, aiutando a gestire le fluttuazioni di portafoglio e riducendo il rischio di errato timing di ingresso, promuovendo un approccio disciplinato agli investimenti».

Giuseppe Paleari, (Finint Private Bank): «È assolutamente vero: stavolta ci siamo trovati davanti a una forma di volatilità atipica, perché non originata da fattori macroeconomici o eventi globali oggettivamente misurabili, ma da un'imprevedibilità politica radicale. La comunicazione disintermediata via social, gli annunci estemporanei e la crescente polarizzazione hanno alimentato instabilità nei mercati, senza però fornire parametri chiari per una lettura prospettica e razionale. L'insieme di questi fenomeni ha generato, soprattutto nei primi giorni, un sentimento di disorientamento. I clienti non erano nel panico, ma chiedevano che cosa significasse tutto ciò per i loro investimenti. In questo contesto, la reazione è stata più matura del previsto. Negli ultimi anni abbiamo lavorato molto sulla costruzione di una cultura finanziaria basata su obiettivi, orizzonti temporali e reale diversificazione. E questo impegno ha pagato. La maggior parte dei clienti ha riconosciuto che la volatilità non rappresenta necessariamente un errore di portafoglio, ma una caratteristica dei mercati da governare con lucidità».

Giuseppe Rubolino (Copernico Sim): «Nel 2025, i mercati finanziari hanno registrato un marcato aumento della volatilità, non per effetto di shock esogeni tradizionali come crisi economiche o pandemie, bensì a causa dell'imprevedibilità dell'amministrazione statunitense. Decisioni contraddittorie in ambito commerciale, fiscale e geopolitico, in particolare su dazi, gestione del bilancio federale e rapporti internazionali, hanno generato forte incertezza tra gli investitori, spingendo l'indice Vix oltre quota 24 a metà maggio, con un incremento del 40% rispetto alla media del primo trimestre. Questa instabilità ha provocato disorientamento tra molti risparmiatori. Secondo la Global Fund Manager Survey di Bank of America, si è osservato un aumento dei livelli di liquidità nei portafogli (+0,7%) e una contestuale riduzione dell'esposizione verso asset percepiti come più vulnerabili, come le small cap e il settore tecnologico statunitense. In risposta, i consulenti finanziari hanno rafforzato il dialogo con la clientela, adottando un approccio proattivo volto a spiegare la natu-

GIUSEPPE RUBOLINO
nuovo consigliere delegato Copernico Sim

«I consulenti finanziari hanno rafforzato il dialogo con la clientela, adottando un approccio proattivo volto a spiegare la natura del rischio politico considerato un fattore esogeno ricorrente, ma non strutturalmente destabilizzante. Contestualmente, molti portafogli sono stati ribilanciati con l'introduzione di strumenti più difensivi, quali obbligazioni investment grade, oro ed Etf a bassa volatilità, per mitigare l'impatto delle fluttuazioni di mercato»
GIUSEPPE RUBOLINO

ra del rischio politico, considerato un fattore esogeno ricorrente, ma non strutturalmente destabilizzante. Contestualmente, molti portafogli sono stati ribilanciati con l'introduzione di strumenti più difensivi, quali obbligazioni investment grade, oro ed Etf a bassa volatilità, per mitigare l'impatto delle fluttuazioni di mercato. Questo insieme di azioni ha rafforzato il ruolo della consulenza finanziaria, non solo come guida tecnica negli investimenti, ma anche come presidio emotivo e strategico in fasi di elevata incertezza».

Stefano Volpato (Banca Mediolanum): «Ogni fenomeno, per essere compreso in profondità, va visto da lontano, dall'alto, così lo si può inserire nel continuum del tempo. Negli ultimi 60 anni non ricordo più di due o tre anni senza crisi, anzi per essere precisi in quest'arco temporale ne contiamo una ventina, tutte scoppiate per cause diverse. Ricordo le crisi geopolitiche come le guerre del Golfo, dei Balcani, il fronte russo-ucraino e la più recente nella striscia di Gaza, ma anche quelle finanziarie come il lunedì nero dell'87, i junk bond dell'89, la bolla della new economy, il fallimento di Lehman Brothers, i mutui subprime. Come non citare le diverse crisi energetiche o i default sovrani di Grecia, Brasile, Argentina. L'elenco è davvero lungo, eppure, negli stessi 60 anni il Pil mondiale è cresciuto di otto volte a prezzi costanti. Tutto ciò perché è insita nella natura umana la voglia di progredire, di migliorare la propria condizione, di superare gli ostacoli momentanei trovando soluzioni che fanno avanzare il progresso ogni volta di uno scatto: la crescita economica non avviene in assenza di crisi, ma in costanza di crisi. Le diverse complessità della storia sono sempre state superate e anche questa volta non farà eccezione. Tant'è che dal Liberation day si sono susseguite rappresaglie, ripensamenti, escalation della tensione e tentativi di dialogo. A questo caos, totalmente inaspettato, i mercati hanno reagito, a caldo, in modo decisamente negativo, sia sul fronte azionario, sia, a sorpresa, su quello obbligazionario e valutario. Tuttavia, già a fine aprile molte perdite erano state recuperate grazie al fatto che proprio il calo dell'equity e soprattutto il deciso rialzo dei rendimenti dei Treasury Usa hanno spinto l'amministrazione statunitense ad ammorbidire i toni, aprendo la porta al dialogo non solo con l'Europa e con gli altri principali partner, ma anche con la Cina».

Come vi siete mossi di fronte a clienti molto perplessi e spesso abbastanza preoccupati?

Giuseppe Baudo (Banca Patrimoni Sella & C.): «In questi casi il nostro lavoro assume l'importanza che per eccellenza deve contraddistinguerci. Il ruolo dei consulenti diventa fondamentale. Bisogna rassicurare con cognizione di causa, contestualizzare e ricordare la visione di lungo termine condivisa all'inizio del progetto. Occorre rievocare le aspettative in funzione del rischio di mercato e del portafoglio condiviso. Buona prassi può essere coinvolgere il cliente nelle valutazioni: alleggerire, incrementare sulla base delle statistiche passate, introdurre protezioni, rotazioni settoriali, tutte attività prettamente tecniche. In molti casi si opta per ritocchi tattici più che per rivoluzioni del portafoglio. Ma il lavoro di comunicazione è centrale: in questi momenti si misura il vero valore aggiunto del consulente, non solo nella selezione degli asset, ma soprattutto nel contenimento emotivo del cliente e nella gestione attiva della fiducia. In assoluto, non deve mai mancare, ma ancora di più in queste fasi, la presenza e la vicinanza. È importante rassicurare il cliente sulla piena consapevolezza del contesto e sul costante monitoraggio delle evoluzioni in atto. Alla base di tutto c'è un elemento essenziale: l'ascolto. È fondamentale comprendere le reali preoccupazioni del cliente. Spesso, dietro l'ansia per le perdite finanziarie, si celano timori più profondi, come la paura di compromettere la sicurezza futura della propria famiglia. Un ascolto attento permette di identificare queste paure e affrontarle adeguatamente. È utile condividere con il cliente che le decisioni impulsive, come vendere durante un calo di mercato, possono

GIUSEPPE BAUDO
capo area Sicilia
Banca Patrimoni Sella & C

«In questi momenti si misura il vero valore aggiunto del consulente, non solo nella selezione degli asset, ma soprattutto nel contenimento emotivo del cliente e nella gestione attiva della fiducia. In assoluto non deve mai mancare, ancora di più in queste fasi, la presenza e la vicinanza»
GIUSEPPE BAUDO

ANDREA GHIDONI
responsabile rete e coordinamento commerciale
Fideuram Ispb

«Nel fronteggiare l'emotività di un cliente, preoccupato dalla volatilità dei mercati, il consulente finanziario svolge un ruolo cruciale, non solo come esperto di investimenti, ma anche come guida comportamentale. La gestione efficace delle emozioni del cliente è fondamentale per prevenire decisioni impulsive che potrebbero compromettere gli obiettivi finanziari a lungo termine»
ANDREA GHIDONI

compromettere strategie ben costruite. Rimanere lucidi piuttosto che farsi travolgere dall'emotività fa sempre la differenza. Storicamente e statisticamente, alle flessioni di mercato seguono spesso recuperi significativi. Il consulente, ancora di più nei momenti di incertezza, deve essere un punto di riferimento stabile».

Andrea Ghidoni (Fideuram Ispb): «Nel fronteggiare l'emotività di un cliente, preoccupato dalla volatilità dei mercati, il consulente finanziario svolge un ruolo cruciale, non solo come esperto di investimenti, ma anche come guida comportamentale. La gestione efficace delle emozioni del cliente è fondamentale per prevenire decisioni impulsive che potrebbero compromettere gli obiettivi finanziari a lungo termine. Alla base del rapporto di fiducia tra cliente e consulente c'è l'ascolto attivo ed empatico che permette al primo di esprimere liberamente le proprie preoccupazioni e al secondo di fornire le giuste rassicurazioni. Inoltre, il dialogo consolidato negli anni porta anche a una crescente consapevolezza finanziaria da parte dei clienti, che possono così raggiungere una migliore comprensione delle dinamiche finanziarie e delle raccomandazioni ricevute dal proprio consulente, partecipando in maniera più attiva alla gestione dei propri investimenti».

Giuseppe Paleari (Finint Private Bank): «L'impegno dei consulenti è stato intenso, ma non nella forma "reattiva" di una corsa al ribilanciamento. È stato un lavoro di presenza, di ascolto e di interpretazione, che ha confermato quanto la consulenza oggi sia sempre più una funzione di lettura strategica del contesto, non di semplice asset selection. Dal punto di vista dei portafogli, non abbiamo avuto bisogno di grandi stravolgimenti. Anzi, molti clienti hanno potuto constatare che la costruzione fatta nei mesi precedenti era già orientata alla prudenza. Eravamo, infatti, ben posizionati tatticamente, grazie al lavoro continuo della nostra direzione investimenti, che opera in stretto coordinamento con la rete. In particolare:

- avevamo una quota significativa di oro nei mandati più evoluti e nei portafogli consulenziali, non come scommessa, ma come assicurazione di lungo periodo contro l'incertezza geopolitica e la disconnessione dei mercati;
- la scelta di sovraponderare l'Europa rispetto agli Stati Uniti si è rivelata opportuna in questa fase, anche in chiave valutaria;
- avevamo coperto in misura significativa il rischio di cambio sul dollaro, convinti che la volatilità politica Usa si sarebbe tradotta in ulteriore instabilità per i portafogli in euro;
- infine, grazie a una view di medio termine che portiamo avanti da mesi, avevamo una quota molto bassa di titoli governativi Usa a duration elevata.

Questa combinazione ha permesso una tenuta complessiva molto buona, rafforzando la fiducia nei nostri modelli consulenziali. Con i clienti più esposti emotivamente, spesso per sovraccarico informativo, il primo passo è stato rimettere ordine nel rumore. Abbiamo privilegiato l'empatia rispetto alla tecnica: ascoltare prima di proporre, comprendere prima di spiegare. Abbiamo utilizzato strumenti concreti: analisi di scenario e comportamentali, stress test su eventi passati, simulazioni di lungo termine. Ciò ha aiutato il cliente a rientrare nel proprio orizzonte temporale, a non farsi trascinare dall'immediato. In parallelo, la nostra direzione investimenti ha svolto un ruolo cruciale nel supporto alla rete. Attraverso webinar, note operative, aggiornamenti strategici e contenuti tempestivi, abbiamo garantito un flusso costante di visione. In particolare, il nostro ufficio studi, The Lighthouse, si è dimostrato uno strumento straordinario: ha permesso ai consulenti di ricevere analisi tempestive, accessibili e coerenti, da condividere con i clienti in modo professionale, ma comprensibile».

Giuseppe Rubolino (Copernico Sim): «Di fronte alla crescente preoccupazione dei clienti per la volatilità innescata dall'instabilità politica statunitense, i consulenti finanziari hanno reagito con un approccio strutturato e rassicurante. La comunicazione è stata intensificata attraverso contatti diretti, con l'obiettivo di spiegare il contesto e offrire una visione chiara e professionale dei mercati. Sono stati altresì forniti esempi storici per ridurre l'impatto emotivo e rafforzare la fiducia dei clienti. Questo approccio ha permesso di contenere l'ansia degli investitori, proteggere i patrimoni e rafforzare il rapporto fiduciario tra consulente e cliente, valorizzando il ruolo della consulenza non solo nella gestione finanziaria, ma anche nel supporto psicologico».

Stefano Volpato (Banca Mediolanum): «Per quanto riguarda lo sconcerto dei clienti, anche in questo caso abbiamo voluto anticipare le loro reazioni creando un format ad hoc, "Mercati e futuro", ancora fruibile nelle due puntate del 10 e 15 aprile sul sito della banca. Al dibattito sulle conseguenze della politica dei dazi a livello di sistema e sulle ripercussioni sulle nostre tasche ho partecipato io stesso, in un appuntamento con Massimo Doris e in un altro con Vittorio Gaudio (direttore asset management development di Banca Mediolanum, ndr); il tutto con un parterre di tutto rispetto rappresentato da giornalisti del calibro di Ferruccio De Bortoli e Sebastiano Barisoni ed economisti della levatura di Paolo Scaroni, Marco Liera e Marco Fortis. Da angolazioni diverse è stato analizzato il contesto e i possibili sviluppi per portare razionalità e conoscenza ai nostri clienti. La cultura crea consapevolezza e la consapevolezza porta alla razionalità. È naturale avere paura di fronte all'ignoto, ma il nostro compito di consulenti finanziari è guidare i clienti attraverso le turbolenze dei mercati, consapevoli che i ribassi sono acceleratori di performance, perché le

correzioni sono occasioni di investimento a saldo».

Una curiosità: c'è stato qualche investitore che ha pensato che questa volatilità fosse un fenomeno da cavalcare?

Giuseppe Baudo (Banca Patrimoni Sella & C.): «Sì, ed è proprio in queste pieghe del mercato che possono nascere rilevanti opportunità. Torniamo quindi alla centralità, per competenza e cultura, del ruolo del consulente. Con la clientela che ha sposato un profilo di rischio più dinamico e audace si può discutere di approfittare della volatilità per acquistare asset di qualità a sconto. Tuttavia, la volatilità richiede un controllo emotivo: è importante tenere a freno, sia la paura, sia l'euforia, due facce della stessa medaglia che spesso si sovrappongono e si confondono. Va da sé che questa tipologia di clientela è minoritaria in termini di numero, ma è la più significativa per approccio, volumi e competenze. Per il resto degli investitori, esattamente in linea con lo spaccato statistico della popolazione europea (nei mercati americani la situazione è l'opposto), la volatilità non è una buona compagna di viaggio. Se la relazione con il proprio consulente non è forte, la volatilità può generare ansia, favorire decisioni impulsive e minare la fiducia nella strategia. In questi casi, l'obiettivo non è cavalcare, ma attraversare la volatilità con portafogli ben costruiti e una visione di lungo termine, esattamente come condiviso all'inizio di tutto».

Andrea Ghidoni (Fideuram Ispb): «Sicuramente ci sono alcuni clienti che colgono le fasi di ribasso come opportunità di acquisto. Tuttavia, colgo lo spunto della domanda per evidenziare che abbiamo recentemente reso disponibili alcune soluzioni azionarie, cosiddette "step-in", che abbinano all'ingresso progressivo sui mercati un approccio "contrarian", aumentando ulteriormente l'esposizione nelle fasi di ribasso, accelerando la fase di recupero».

Giuseppe Paleari, di Finint Private Bank: «Assolutamente sì, ed è uno degli aspetti più interessanti di questa fase. Alcuni clienti, soprattutto quelli più sofisticati o più abituati a leggere i mercati in chiave "contrarian", hanno interpretato la volatilità come una finestra tattica di ingresso o di riposizionamento. Il concetto di "buy on weakness" non è più, per molti, una teoria astratta: è un approccio operativo, ovviamente gestito con disciplina e all'interno di un quadro di consulenza strutturato. In questi casi, la consulenza ha svolto un doppio ruolo: da un lato, verificare che la mossa sia coerente con gli obiettivi e il profilo del cliente, dall'altro, aiutare a ottimizzare il timing e la forma dell'intervento, sfruttando leve fiscali, strumenti adeguati e valutazioni di rischio ponderato. Questa fase ha rappresentato una cartina tornasole, dove abbiamo potuto misurare la tenuta dei modelli consulenziali evoluti, la qualità della relazione fiduciaria, tra cliente e banker, e la capacità della nostra struttura di produrre contenuti rilevanti in tempo reale. Perché la volatilità non si può evitare, ma si può comunque gestire con un bel lavoro di squadra».

Giuseppe Rubolino (Copernico Sim): «Nel 2025, nonostante la maggior parte degli investitori abbia reagito con prudenza alla volatilità causata dall'instabilità politica statunitense, alcuni profili più dinamici hanno colto l'occasione per attuare strategie attive. Questi investitori, spesso esperti o affiancati da consulenti evoluti, hanno adottato approcci "contrarian" entrando su settori penalizzati ma solidi, come i semiconduttori e la tecnologia Usa. Altri hanno puntato su temi decorrelati e difensivi, come infrastrutture, rinnovabili e materie prime. Le scelte sono state guidate da analisi rigorose e gestione attenta del rischio. Per questi investitori, la volatilità è stata un'opportunità da sfruttare, non un ostacolo da evitare».

Stefano Volpato (Banca Mediolanum): «Se si dispone di liquidità in eccesso, e gli italiani notoriamente tengono in conto il 30% della loro ricchezza finanziaria, le fasi di ribasso sono occasioni per mediare il prezzo di carico. Ma l'investitore furbo è quello che ha sottoscritto una soluzione finanziaria con sottostanti alcuni meccanismi che automaticamente raddoppiano fino a quintuplicare gli acquisti in base ai cali di mercato. Questi automatismi aiutano a superare la naturale emotività che la volatilità dei mercati suscita nei risparmiatori. Quando si verificano forti turbolenze, spesso ci si dimentica che i mercati si muovono in maniera oscillante. Eppure, nonostante queste fisiologiche oscillazioni, le quotazioni crescono sempre sul lungo periodo. Un altro aspetto che spesso ci si dimentica è il motivo per cui si è investito. I risparmi sono la risorsa con cui andremo a rispondere ai nostri bisogni e progetti di vita. Ma, per comprendere in profondità il valore di questo assioma, occorre mettere in correlazione questi obiettivi con la realtà in cui viviamo e con il futuro che ci attende. È in corso una rivoluzione silenziosa, scandita dalla demografia, che sta già rivedendo la struttura familiare e il suo storico sostegno in seno alle famiglie e che avrà necessariamente diverse ripercussioni sul welfare pubblico. L'allungamento medio di vita sta spostando sempre più in là nel tempo le scadenze della vita con cui tutti noi ci confronteremo. Non ci possiamo permettere di arrivare finanziariamente impreparati ad affrontare il periodo di maggiore fragilità, metteremmo a rischio la nostra indipendenza economica e quindi la nostra dignità. Occorre quindi ripensare il rapporto che abbiamo con i risparmi, consapevoli che occorre ricalibrare gli investimenti sul lungo, anzi lunghissimo termine. Ebbene, l'asset class più performante sul lungo, anzi lunghissimo periodo, sono proprio i mercati azionari. A patto che si diversifichi molto e che si resti investiti il tempo necessario che si manifestino i nostri bisogni di lungo, anzi lunghissimo termine».

STEFANO VOLPATO
direttore commerciale
Banca Mediolanum

«L'investitore furbo è quello che ha sottoscritto una soluzione finanziaria con sottostanti alcuni meccanismi che automaticamente raddoppiano fino a quintuplicare gli acquisti in base ai cali di mercato. Questi automatismi aiutano a superare la naturale emotività che la volatilità dei mercati suscita nei risparmiatori»
STEFANO VOLPATO